Opportunités pour les entreprises françaises sur les marchés des organisations des Nations Unies à Vienne

● La France est le 6e fournisseur des Nations unies tous sites confondus (New York, Genève, Vienne…), et de nombreuses entreprises françaises y font valoir l'excellence de leurs biens et services, dans le cadre des marchés de biens et de services passés par les différentes organisations du système des Nations Unies (en particulier, vaccins et médicaments, véhicules et produits alimentaires ; services de transport, de fret, de nettoyage, consulting).

● Sur un volume de marché de 386 millions de dollars américains (2012), la part de marché des entreprises françaises (1,8% par rapport à 3% sur l'ensemble des marches onusiens) est cependant plus faible dans les organisations internationales présentes à Viennes (Office des Nations Unies à Vienne ONUV, Organisation des Nations Unies pour le développement industriel ONUDI, Organisation du Traité d'Interdiction Complète des Essais nucléaires OTICE, Agence Internationale de l'Energie Atomique AIEA).

● Un dispositif d'appui est en place pour informer et accompagner les entreprises dans leur prospection des marchés des Nations unies à Vienne

→ au sein de cette Représentation permanente pour informer les entreprises sur les opportunités de marchés et les conditions générales pour présenter une offre.

http://www.delegfrance-onu-vienne.org/spip.php?rubrique199

→ par le canal d'Ubifrance pour l'accompagnement des entreprises.

http://www.ubifrance.fr/autriche/export-autriche-slovenie-avec-notre-bureau.html

→ au sein du service économique de l'ambassade de France en Autriche pour l'analyse économique et financière.

http://www.ambafrance-at.org/Service-economique

● Quelques conseils généraux pour prospecter les marchés des Organisations des Nations unies à Vienne (AIEA, OTICE, ONUV/ONUDC et ONUDI) :

- s'inscrire sur la plateforme UNGM, ou sur le fichier (*roster*) propre à l'OI lorsque celui-ci existe (cas de l'OTICE), pour être référencé, pré-alerté et accéder aux appels d'offre des OI ;

- Veiller à fournir une offre toujours **adaptée aux besoins spécifiques** de l'organisation et aux services qu'elle est en droit d'attendre. Les offres standardisées courent le risque d'être refusées. Les marchés des OI sont souvent des marchés du « sur-mesure ». Une lecture exigeante de la procédure des appels d'offre, **davantage de réactivité** en phase d'attribution et d'exécution du marché, et une attention accrue dans le formalisme et le caractère complet des offres permettraient aux entreprises françaises, même déjà fournisseur, d'être davantage retenues lors des appels d'offre formalisés ;

- Ne pas hésiter à commencer par des « **petits marchés** » : ceux-ci peuvent en effet constituer une « porte d'entrée » dans les organisations internationales, et être le moyen d'établir une relation de confiance de long terme ;

- Les **petites et moyennes entreprises** ou **entreprises à taille intermédiaire** ne doivent pas s'estimer exclues *a priori* des marchés des Nations Unies : il existe en effet tous types de marchés, dont certains sont particulièrement adaptés à la taille des PME et ETI, et la valeur moyenne des commandes au sein du système des Nations Unies est relativement faible (entre 50 000 et 70 000 dollars US) ;

- maîtriser la **langue anglaise** : toute la documentation fournie par les organisations internationales concernant les appels d'offre est produite en anglais. De même, les organisations internationales des Nations Unies à Vienne attendent des offres écrites **en anglais**, les offres en français courant le risque d'être d'emblée rejetées ;

- Se faire connaître en amont des appels d'offres en répondant aux **demandes d'expression d'intérêt** et d'une façon générale, insister sur la qualité de la relation et de l'écoute commerciales en phase d'exécution d'un contrat.

ANNEXE I : Eléments généraux pour prospecter les marchés publics des OI à Vienne

A. Principales caractéristiques des procédures d'achat

Les organisations internationales présentes à Vienne (AIEA, OTICE, ONUDI, ONUV/ONUDC) possèdent **chacune leur propre procédure d'achat et services de passation de marchés**.

Au-delà des spécificités, notamment quant aux biens et services faisant l'objet de marchés distincts, plusieurs éléments communs peuvent être identifiés :

1. En matière de référencement

Les marchés publiés par les organisations internationales des Nations unies à Vienne sont **accessibles aux entreprises qui sont référencées** auprès de ces organisations :

- soit directement auprès de l'organisation concernée via son site Internet. Pour l'OTICE, les entreprises peuvent se référencer, sans frais, en remplissant et renvoyant le document intitulé « *Vendor Profile Form* » disponible à l'adresse suivante : http://www.ctbto.org/service/procurement/.

- soit sur la plateforme UNGM (cf. infra). Contrairement à l'OTICE, les autres organisations internationales (ONUV, AIEA et ONUDI) ne possèdent pas leur propre liste (« *roster* ») d'entreprises référencées, et le référencement se fait **uniquement via UNGM**. L'OTICE utilise à la fois son propre *roster* et la plateforme UNGM.

***United Nations Global Marketplace* (UNGM)**

Cette « place de marché globale des Nations Unies » est une plateforme commune à de très nombreuses organisations des Nations Unies, regroupant les offres de marchés publics publiées par celles-ci.

Elle constitue également l'un des deux moyens (avec le *listing* propre à chaque OI quand celui-ci existe) pour une entreprise d'être référencée et de pouvoir ainsi accéder aux marchés publics.

Sa création visait à remédier à l'éclatement des procédures d'achat entre les différentes organisations internationales, sans pour autant instaurer une centralisation de la passation des marchés (chaque OI disposant de ses propres règles et procédures, ainsi que ses propres conditions d'enregistrement). Elle permet une meilleure centralisation de l'information et offre l'opportunité aux entreprises d'être plus visibles.

Le site Internet de l'UNGM est présent à l'adresse suivante : https://www.ungm.org/

L'inscription y est gratuite.

2. En matière de méthodes de passation des marchés

Les règles générales en matière de passation de marchés pour les Nations unies sont issues du Règlement financier et des règles de gestion financière de l'ONU (ST/SGB/2003/7), ainsi que du Manuel des achats des Nations unies[1]. En accord avec ces principes généraux, **chaque organisation se dote de son propre règlement.**

L'objectif principal des organisations internationales dans la mise en œuvre de leurs procédures d'achats est de susciter la **concurrence** la plus importante possible, pour s'assurer une offre diversifiée, compétitive et au meilleur prix possible.

Le principe de concurrence est donc la norme mais reste cependant appliqué avec une certaine flexibilité pour permettre aux organisations internationales d'avoir recours à des procédures plus simples, en particulier pour les achats de faible montant, lorsque les spécificités du marché l'exigent ou bien lors que peu d'entreprises sont à même de fournir un bien ou un service particulier.

Le critère du prix est essentiel (choix du moins-disant « *lowest price technically acceptable* »), même si une évolution s'amorce, en particulier pour prendre en compte la qualité des services fournis et de la relation commerciale, pour retenir **l'offre économiquement la plus avantageuse** (« *best value for money* »).

Les règles de passation des marchés distinguent en général plusieurs méthodes selon le montant des marchés :

● Pour les commandes de montant faible (inférieur à 30 000 dollars le plus souvent, ce montant étant variable selon les OI), les organisations peuvent sélectionner directement leurs fournisseurs, en s'adressant au minimum à trois sociétés (locales ou internationales). L'offre la **moins-disante** financièrement remporte alors le marché.

● Pour les commandes intermédiaires (entre 30 000 et 100 000 dollars en général), la concurrence est **limitée**. Les sociétés sont présélectionnées au niveau local ou international et appelées à soumettre une offre. L'entreprise sélectionnée est l'entreprise la plus qualifiée et la plus réactive, offrant au meilleur prix.

● Pour les commandes au montant élevé (supérieur à 100 000 dollars en général), les sociétés sont mises en concurrence au niveau international. L'évaluation est réalisée selon le principe du ***best value for money*** (c'est-à-dire du « meilleur rapport qualité/prix »), défini comme consistant à « optimiser les coûts et la qualité d'un produit sur toute la durée de vie utile d'un produit ou d'un service nécessaire pour répondre aux besoins de l'utilisateur, tout en tenant compte des facteurs de risque potentiel et des ressources disponibles ».[2]

Par ailleurs, les organisations peuvent **acheter en direct**, sans procédure de mise en concurrence dans plusieurs cas (absence de marché concurrentiel pour la ressource recherchée, urgence, valeur très faible de l'achat). Dans le cas de l'OTICE, le service des achats décide au cas par cas de la procédure à adopter, sans pré-détermination en fonction du montant du marché, en raison de la spécificité de certains biens pour lesquels l'offre est limitée.

[1] Le *Manuel des achats des Nations Unies* (2010) est présent à l'adresse suivante : http://www.un.org/depts/ptd/pdf/pmrev6-french.pdf

[2] Définition tirée du *Manuel des achats des Nations Unies*.

3. S'agissant des typologies d'appels d'offre

Les organisations des Nations Unies utilisent différents types d'appels d'offre :

● « *Request for quotation* » (RFQ) : il s'agit d'une invitation informelle à soumettre un devis pour un appel d'offre dont la valeur est située en-dessous d'un certain seuil défini par l'organisation (souvent 100 000 dollars) et pour lequel les spécifications techniques ne sont pas précisément définies. Le marché est en général attribué à **l'offre la moins coûteuse** pourvu qu'elle soit en accord avec le cahier des charges fourni par l'organisation.

● « *Request for proposal* » (RFP) : il s'agit d'une demande de proposition formelle, s'agissant de marchés se situant au-dessus du seuil fixé mais pour lesquels les spécifications techniques ne peuvent être définies de manière précise au moment de la publication de l'appel d'offre. Le **prix n'est alors que l'un des critères** de sélection, l'évaluation étant fondée sur plusieurs critères techniques et commerciaux pondérés, établis avant la publication de l'appel d'offre.

● « *Invitation to bid* » (ITB) : il s'agit d'un avis d'appel d'offre formel pour lequel les spécifications techniques sont précisément définies, et qui se situe au-dessus du seuil fixé par l'OI. Si tous les critères techniques sont remplis, le **prix est généralement le seul critère de sélection**.

Les organisations internationales des Nations Unies publient également (sur leur site ou UNGM) des **demandes d'expression d'intérêt** qui identifient les biens et services qui pourront faire l'objet d'une procédure d'achat par l'organisation à court ou moyen terme. Ces demandes ne constituent pas pour autant un appel d'offre, et les biens ou services indiqués ainsi que leurs montants sont susceptibles de changement.

Les entreprises sont appelées à transmettre leur expression d'intérêt (« *expression of interest* ») à la personne chargée des achats dans l'organisation internationale. Seules les entreprises qui ont répondu à cette demande d'expression d'intérêt, et qui sont jugées comme étant qualifiées pour répondre à l'offre, recevront le document final d'appel d'offre.

4. En matière de délai et modalités de paiement

Les marchés conclus par les organisations relevant des Nations Unies se caractérisent par une **sécurité totale en matière de paiement et une promptitude en matière de délais de paiement**. Les organisations internationales sont en effet de « bons payeurs » dans la mesure où elles sont soumises à des délais stricts. La règle générale pour les OI est ainsi l'obligation de payer les fournisseurs de biens et services **dans un délai de 30 jours**. Ces avantages financiers conséquents sont la contrepartie de procédures souvent très concurrentielles en matière de prix des biens et services. Des avances sont par ailleurs possibles pour certaines passations de marchés de biens.

5. S'agissant du contentieux des marchés publics

Les litiges portant sur le processus de passation des marchés sont, autant que cela est possible, résolus par une **procédure à l'amiable.** En ce qui concerne les litiges liés à l'exécution d'un marché de biens et services, la procédure à l'amiable est également préférable.

Toutefois si les parties n'arrivent pas à se mettre d'accord, une procédure d'arbitrage peut être mise en œuvre. Cet arbitrage est réalisé selon les procédures édictées par la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (UNCITRAL), sauf accord des parties sur l'utilisation d'autres règles. L'arbitre formule ensuite une décision en accord avec les principes généraux du droit commercial international et les principes Unidroit, cette décision liant juridiquement les parties.

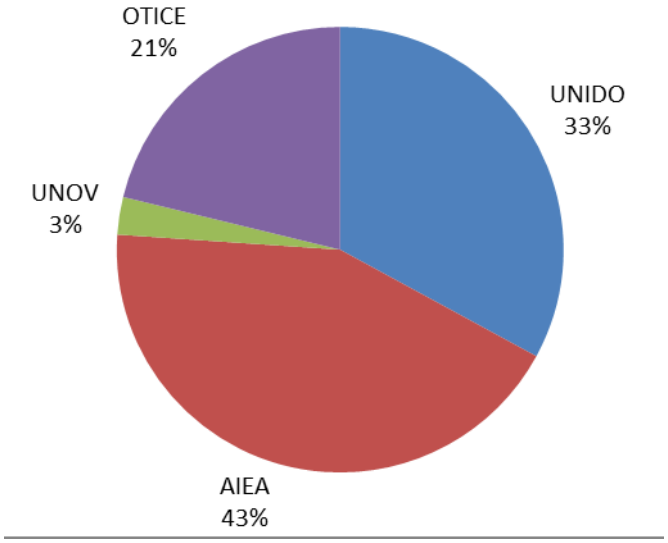
B. Estimation du volume global des achats aux Nations Unies à Vienne

Par addition des informations disponibles pour les 4 principales entités onusiennes présentes à Vienne (ONUV, AIEA, ONUDI, OTICE), le volume global annuel des marchés publics peut être estimé à **386 millions de dollars par an** (*valeur 2012*).

L'**Agence Internationale de l'Energie Atomique** représente la majeure partie de cet ensemble : 167 millions de dollars en 2012, soit 43%.

L'ONUDI constitue le second acheteur avec 127 millions de dollars (33%), et l'OTICE le troisième (82 millions, soit 21%). Les achats effectués par l'ONUV sont, en comparaison, peu importants (10,5 millions, soit 3%).

Achats des Nations Unies à Vienne



C. Soutien aux entreprises françaises

Point sur les actions de soutien : quels services pour les sociétés françaises ?

Ubifrance développe une offre spécifique destinée à « informer, conseiller et accompagner » les entreprises françaises désireuses d'accéder aux marchés publics des Nations Unies. Le site de l'antenne viennoise d'Ubifrance est disponible à l'adresse suivante : http://www.ubifrance.fr/autriche/export-autriche-slovenie-avec-notre-bureau.html

Cela se traduit tout d'abord par la mise à disposition d'un dossier thématique intitulé « *Vendre à l'ONU – Mode d'emploi* » qui décrit les procédures, conseils pratiques et détails des marchés publics de l'ensemble des organisations dépendant des Nations unies, dont celles présentes à Vienne.

Ubifrance propose par ailleurs aux entrepreneurs **une « séquence »** destinée à les aider dans leurs démarches. Celle-ci comprend 3 étapes :

- « Diagnostic » : l'entrepreneur réalise un entretien avec un expert Marchés Publics d'Ubifrance qui formule des recommandations et oriente vers les OI particulièrement demandeuses de l'activité réalisée par l'entreprise ;

- « Sourcing » : Ubifrance propose aux entrepreneurs l'accès à une base de données (PROAO) **regroupant les appels d'offre**, identifiant en amont les marchés publics, etc. Pour plus d'informations sur cette base de données, consulter la page suivante : http://www.ubifrance.fr/prestations/conseil/projets-appels-d-offre/projets-et-appels-d-offre.html

- « Formation » : Ubifrance propose aux entrepreneurs français de les former à répondre à un appel d'offre international (analyse de l'offre, procédure, présentation d'une offre compétitive, etc.).

Enfin, Ubifrance facilite **les liens entre entrepreneurs et responsables des achats** dans les organisations internationales en organisant des journées de rencontre. Ces journées sont l'occasion pour les OI de présenter leurs besoins, ainsi que pour les entrepreneurs de se faire connaître et de se référencer auprès des OI.

ANNEXE II – Quelques informations complémentaires.

● Sites Internet de référence

- *ONUV*

http://www.unvienna.org/unov/en/management_proc.html

http://www.unvienna.org/unov/en/business_with_unov.html

http://www.unvienna.org/unov/fr/expression-of-interest.html

- *AIEA*

http://www.iaea.org/About/Business/

- *ONUDI*

http://www.unido.org/procurement.html

- *OTICE*

http://www.ctbto.org/service/procurement/

- *UNGM*

https://www.ungm.org/

- *Ubifrance Autriche*

http://www.ubifrance.fr/autriche/export-autriche-slovenie-avec-notre-bureau.html

● Autres documents

- Guide thématique « *Vendre à l'ONU – Mode d'emploi* », Ubifrance, novembre 2012.
- *Manuel des achats des Nations Unies*, Division des achats des Nations Unies, novembre 2011. http://www.un.org/depts/ptd/pdf/pmrev6-french.pdf